



การบริหารจัดการแผงลอยเพื่อกรุงเทพมหานคร เมืองสุขภาพ: กรณีศึกษาแผงลอยหน้าตลาดบางแค เขตบางแค กรุงเทพมหานคร

ธัญภา อินต๊ะนา บธ.บ.^{1*}

วงศ์พันธ์ ลิ้มปเสณีย์ MSc, DIC²

¹ นักศึกษาวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาและจัดการเมือง วิทยาลัยพัฒนามหานคร มหาวิทยาลัยนวมินทราธิราช กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย

² รองศาสตราจารย์ วิทยาลัยพัฒนามหานคร มหาวิทยาลัยนวมินทราธิราช กรุงเทพมหานคร ประเทศไทย

* ผู้ติดต่อ, อีเมล: thanyapa@nmu.ac.th

Vajira Med J. 2020; 64(3) : 223-34

<http://dx.doi.org/10.14456/vmj.2020.xx>

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์: 1. เพื่อศึกษากระบวนการบริหารจัดการแผงลอยริมบาทวิถี และการดำเนินการของตลาดในเขตบางแค 2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการแผงลอยของกรุงเทพมหานคร 3) เพื่อเสนอแนะแนวทางการพัฒนา การบริหารจัดการแผงลอยของกรุงเทพมหานคร ในอนาคต

วิธีดำเนินการวิจัย: สืบหาความคิดเห็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้แก่ เจ้าหน้าที่เขตบางแค จำนวน 6 คน ผู้ค้าแผงลอยบริเวณจุดผ่อนผันหน้าตลาดบางแคฝั่งขาออก จำนวน 83 คน ผู้ค้าในตลาดศูนย์การค้าบางแค ตลาดใหม่บางแค และตลาดแสงฟ้าห่าแพะ จำนวน 65 คน และประชาชน (ผู้ซื้อและผู้ใช้ทางเท้า) จำนวน 35 คน

ผลการวิจัย: พบว่าผู้ค้าแผงลอยเต็มใจจะไปขายสินค้าในสถานที่ที่กรุงเทพมหานครจัดให้ เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายที่เป็นค่าธรรมเนียมในราคาไม่แพง และไม่มีทางเลือกอื่น แรงจูงใจคือมีตลาดรองรับผู้ค้าแผงลอย มีแผงค้าที่ถูกกฎหมาย โดยมีแรงผลักดัน คือผู้ซื้อเห็นด้วยกับการย้ายแผงลอย และกรุงเทพมหานครออกกฎหมายยกเลิกแผงลอย และแรงต้านคือผู้ค้ายึดติดสถานที่เดิม นโยบายยกเลิกแผงลอยมีความไม่แน่นอน และผู้ค้าหวังให้นักการเมืองท้องถิ่นช่วยเหลือ ข้อเสนอแนะคือ มีนโยบายที่แน่นอนในการยกเลิกแผงลอย เพราะผู้ค้ามีการจองที่ไว้แล้ว หากย้ายเข้าไปขายในตลาดได้จะเป็นพื้นที่ตัวอย่างสำหรับพื้นที่อื่น โดยภาครัฐควรมีมาตรการสนับสนุนการยกเลิกแผงลอย เช่น ให้ทุนตั้งต้นในการประกอบอาชีพโดยคิดดอกเบี้ยราคาถูกลง ไม่เก็บค่าเช่า เก็บแต่ค่าบำรุงรักษา และค่าน้ำ/ค่าไฟฟ้า เป็นต้น

สรุป: การจัดระเบียบแผงลอยให้ผู้ค้าแผงลอยไปขายสินค้าในสถานที่ที่กรุงเทพมหานครจัดให้มีความเป็นไปได้สูง

คำสำคัญ: แผงลอย, ตลาด, กรุงเทพมหานคร, บางแค



Stalls Management for Healthy Bangkok Metropolitan: A Case Study of Stalls in front of Bang Khae Market, Bang Khae District, Bangkok

Thaunyapa Iniana B.B.A.^{1*}

Wongpun Limpaseni MSc, DIC²

¹ Graduate Student, Master of Science (Urban Development and Management), Institute of Metropolitan Development, Navamindradhiraj University, Bangkok, Thailand

² Associate Professor, Institute of Metropolitan Development, Navamindradhiraj University, Bangkok, Thailand

* Corresponding author, e-mail address: thanyapa@nmu.ac.th

Vajira Med J. 2020; 64(3) : 223-34

<http://dx.doi.org/10.14456/vmj.2020.xx>

Abstract

Objectives: 1) To study the management process of stalls and the market operation in Bang Khae District 2) To study problems and obstacles in managing the stalls by Bangkok Metropolitan Administration 3) To present the development guidelines for stalls in Bangkok in the future.

Methods: The study employed questionnaires by stakeholders including 6 Ban Khae District officers. 83 hawkers from temporary stalls in front of outbound Bang Khae market, 65 traders in the Bang Khae shopping center market, Bang Khae New Market and Saeng Fah Ha Pae Market, as well as 35 shoppers and pedestrians.

Results: It was found that stall traders were willing to move to locations provided by the Bangkok Metropolitan Administration because there was only a moderate fee and there were few other choices. The motivation was there were markets that can accommodate stall traders and they were legal stalls. The driving force were buyers support the relocation of the stalls and the city prohibited roadside stalls. Resistance were traders were attached to the old location, the prohibition of stalls was not enforced strictly and traders were looking for support from local politicians. The suggestion is there should be a firm policy to prohibit roadside stalls since traders already had alternative locations. If relocation of roadside stalls into the market is successful, it will be a case study for other areas. Supporting measures by the government may include initial capital with cheap interest rate, charging no rental fee but only water and electricity.

Conclusion: It can be concluded that it is highly feasible to relocate the stalls to a proper location provided by the city.

Keywords: stalls, market, Bangkok Metropolitan, Bang Khae

บทนำ

กรุงเทพมหานคร เป็นเมืองขนาดใหญ่มีผู้คนมากมาย หลากหลายเชื้อชาติที่เข้ามาอาศัยเป็นจำนวนมาก ทั้งคนที่เข้ามาอาศัยอยู่จริง และคนที่เข้ามาตอนเช้าและกลับออกไปตอนเย็น เช่น เข้ามาเรียนหนังสือ เข้ามาทำงาน และบางกลุ่มเข้ามาประกอบอาชีพค้าขายเพราะใช้ต้นทุนต่ำในการประกอบอาชีพ โดยมีปัจจัยสำคัญที่ทำให้อาชีพแผงลอยเป็นที่นิยมและยังคงอยู่จนถึงปัจจุบันนี้เพราะวิถีชีวิตของผู้คนเปลี่ยนไป และพฤติกรรมผู้บริโภคที่นิยมซื้อสินค้าและอาหารที่มีความหลากหลาย สะดวกและราคาถูก เนื่องมาจากเหตุผลทางเศรษฐกิจและค่าครองชีพที่สูงขึ้น กรุงเทพมหานครได้มีโอกาสกับคนที่มีรายได้น้อยได้ทำการประกอบอาชีพค้าขายบริเวณริมบาทวิถีของกรุงเทพมหานคร โดยมีจุดผ่อนผันของกรุงเทพมหานครทั้งหมด จำนวน 683 จุด ปัจจุบันตามนโยบายของคณะกรรมการรักษาความสงบแห่งชาติ ได้ประกาศให้ยกเลิกแผงลอยของกรุงเทพมหานคร เพื่อคืนทางเท้าให้ประชาชนจนส่งผลกระทบต่อผู้มีอาชีพค้าขายแผงลอยเป็นจำนวนมาก ผู้ค้าจึงมีการรวมตัวประท้วง มีการกระทบกระทั่งกันระหว่างผู้ค้าแผงลอยกับเจ้าหน้าที่เทศกิจให้เห็นกันอยู่บ่อย ๆ จึงเป็นภาพพจน์ที่ไม่ดีแก่เจ้าหน้าที่ของรัฐเพราะถูกมองว่ารังแกประชาชนผู้หาเช้ากินค่ำ และอาจเป็นช่องว่างให้กับเจ้าหน้าที่บางรายเรียกเก็บผลประโยชน์จากนโยบายนี้ การจัดระเบียบแผงลอยริมบาทวิถีส่งผลให้ผู้ค้าจำนวนมากประสบปัญหาไม่มีพื้นที่ทำมาหากิน บางรายจึงต้องลักลอบค้าขายในบริเวณจุดห้ามขาย ก่อให้เกิดปัญหา กีดขวางทางเท้าและพื้นที่สาธารณะ โดยเฉพาะผู้ค้าแผงลอยจำหน่ายอาหารที่มีการเร่ขายสินค้าประเภทอาหารในบริเวณพื้นที่ห้ามขาย ซึ่งยากต่อการควบคุมดูแลให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ โดยเฉพาะปัญหาด้านการจัดระเบียบแผงลอยฯ ซึ่งเป็นปัญหาในทางปฏิบัติมาโดยตลอด เนื่องจากมีความซับซ้อนและโยงใยไปถึงการเมืองท้องถิ่น ทำให้การดำเนินการแก้ไขปัญหาก็กล่าวมาข้างต้นเป็นไปได้อย่าง ผู้วิจัยพบว่าถ้ามีการจัดระเบียบให้เหมาะสมก็น่าจะใช้พื้นที่ร่วมกันได้ ทั้งผู้ค้า ผู้ซื้อ และผู้สัญจร และการจัดระเบียบไม่ได้หมายความว่า จะต้องไล่ให้ผู้ค้าย้ายไปทั้งหมด เพราะทุกวันนี้หลายพื้นที่ที่ถูกจัดระเบียบในกรุงเทพมหานคร ได้เปลี่ยนจากพื้นที่ที่มี

คนพลุกพล่านกลายเป็นพื้นที่ว่างเปล่าไร้ผู้คน อาจดูสบายตา แต่ก็ขาดชีวิตชีวา ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาแนวทางการบริหารจัดการที่เหมาะสมสำหรับแผงลอยของกรุงเทพมหานคร

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยแบบผสมผสานเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ โดยมีรายละเอียดการศึกษาดังนี้

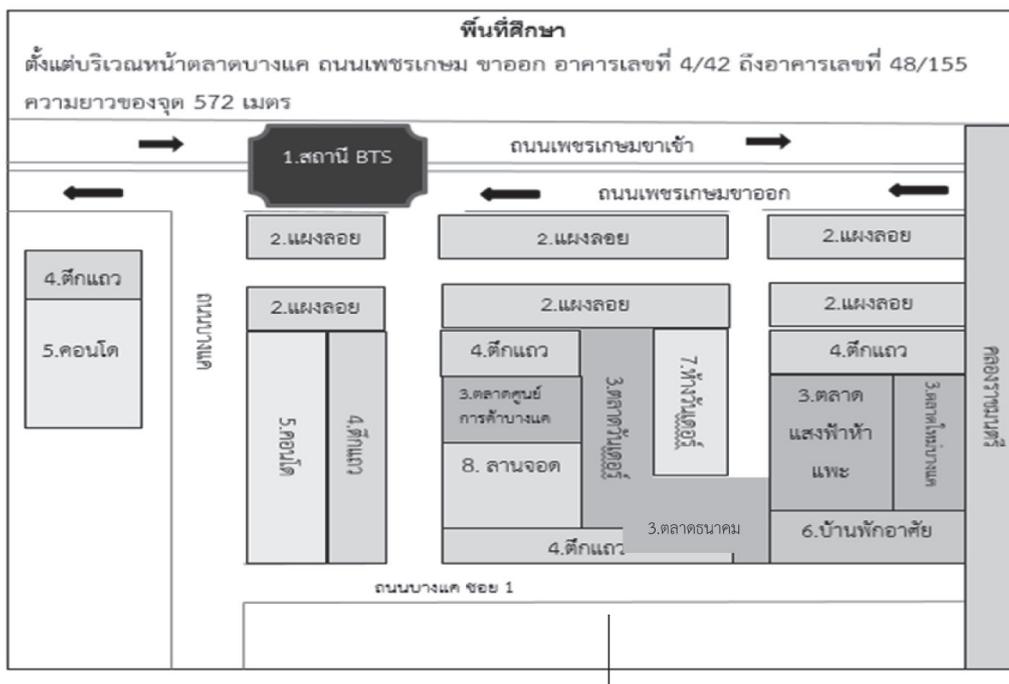
การวิจัยเชิงคุณภาพ ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร เป็นการศึกษารวบรวมข้อมูลเอกสารต่าง ๆ ทั้งที่เป็นทฤษฎีและแนวคิด เอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เอกสารทางราชการเกี่ยวกับการนำนโยบายไปปฏิบัติ เพื่อประกอบการศึกษาวิเคราะห์การบริหารจัดการแผงลอย การเก็บข้อมูลภาคสนาม โดยใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ของกรุงเทพมหานคร ได้แก่ ผู้อำนวยการเขตบางแคหัวหน้าฝ่ายเทศกิจ เจ้าหน้าที่เทศกิจ และเก็บข้อมูลจากการสังเกต

การวิจัยเชิงปริมาณ ทำการศึกษาแผงลอย และตลาดบางแค ทบทวนวรรณกรรมต่าง ๆ เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลสร้างแบบสอบถามตามตัวแปรที่ผู้วิจัยได้พัฒนาขึ้น ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ ผู้ค้าแผงลอย ที่เป็นผู้ค้าที่ได้รับอนุญาตจำหน่ายสินค้าในจุดผ่อนผันของกรุงเทพมหานคร จำนวนผู้ค้า 469 คน คำนวณตัวอย่างได้ 83 คน ผู้ค้าในตลาดศูนย์การค้าบางแค ตลาดใหม่บางแค และตลาดแสงฟ้าห่าแพะ ในเขตบางแค จำนวนผู้ค้า 180 คน คำนวณตัวอย่างได้ 65 คน ใช้วิธีการกำหนดกลุ่มตัวอย่างตามสูตร Taro Yamane ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 และค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้เท่ากับร้อยละ 10 ผู้ซื้อและผู้สัญจร 35 คน โดยใช้การระบุผู้ให้ข้อมูลการสุ่มแบบบังเอิญ หรือรายสะดวกและความเต็มใจในการให้ข้อมูล เจ้าหน้าที่เขตบางแค จำนวน 6 คน รวมจำนวนตัวอย่าง 183 คน ในกรณีที่ในพื้นที่ที่มีการประกอบอาชีพทั้งกลางวันและกลางคืน จะเฉลี่ยกลุ่มตัวอย่างตามระยะเวลา พื้นที่ศึกษาและจำนวนผู้ค้า หลังจากเก็บข้อมูลแล้ววิเคราะห์ด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ SPSS ในการวิเคราะห์ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ สถิติเชิงพรรณนา สถิติร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยพบว่า ลักษณะของกลุ่มตัวอย่าง (ตารางที่ 1 ตารางที่ 2 ตารางที่ 3 ตารางที่ 4) มีความเหมือนและความแตกต่างของผู้ค้าแผงลอยและผู้ค้าในตลาด ประชากรส่วนใหญ่ของผู้ค้าแผงลอยและในตลาดพบว่าเป็นเพศหญิง ผู้ค้าส่วนใหญ่อายุ 41-50 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาประถมศึกษาหรือต่ำกว่า โดยมีขนาดพื้นที่ขายน้อยกว่า 2 ตารางเมตร การเดินทางมาขายสินค้าของผู้ค้าแผงลอยเดินทาง

โดยรถประจำทางร้อยละ 34.90 ส่วนผู้ค้าในตลาดเดินทางโดยรถยนต์ส่วนบุคคลร้อยละ 53.85 ในการมาขายสินค้า ผู้ค้าส่วนใหญ่ ขายสินค้าประเภทอาหารสด เนื้อสัตว์ ผักผลไม้ กลุ่มลูกค้าคือชาวบ้านใกล้เคียง สถานะของผู้ค้าส่วนใหญ่เป็นเจ้าของ การถือครองพื้นที่ของผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่ไม่ได้รับอนุญาต และผู้ค้าส่วนใหญ่ทราบว่ามีการยกเลิกจุดผ่อนผัน ผู้ค้าส่วนใหญ่จ่ายค่าธรรมเนียมแผงค้าเดือนละ 500 บาท



รูปที่ 7: พื้นที่ศึกษาตลาดบางแค
ที่มา : ผู้วิจัย

ตารางที่ 1:

เพศ อายุ ของผู้ค้า

ข้อมูลทั่วไป	ผู้ค้าแผงลอย n = 83		ผู้ค้าในตลาด n = 65	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
เพศ				
ชาย	22	26.51	31	47.70
หญิง	61	73.49	34	52.30
รวม	83	100	65	100
อายุ				
ต่ำกว่า 20 - 30 ปี	10	12.05	4	6.15
31 - 40 ปี	16	19.28	13	20.00
41 - 50 ปี	38	44.78	35	53.85
51 - 60 ปี	19	22.89	13	20.00
รวม	83	100	65	100

ตารางที่ 2:

การศึกษา ขนาดพื้นที่ค้าขาย การเดินทางมาขายสินค้า

ข้อมูลทั่วไป	ผู้ค้าแผงลอย n = 83		ผู้ค้าในตลาด n = 65	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
การศึกษา				
ประถมศึกษาหรือต่ำกว่า	53	63.90	41	63.08
มัธยมศึกษา	22	26.50	18	27.69
อนุปริญญาและปริญญา	8	9.60	6	9.23
รวม	83	100	65	100
ขนาดพื้นที่ค้าขาย				
น้อยกว่า 2 ตารางเมตร	39	46.99	32	49.23
2 ตารางเมตร	33	39.76	32	49.23
มากกว่า 2 ตารางเมตร	11	13.25	1	1.54
รวม	83	100	65	100
การเดินทางมาขายสินค้า				
เดินเท้า	18	21.70	7	10.77
รถประจำทาง	29	34.90	21	32.31
รถยนต์ส่วนบุคคล	19	22.90	35	53.85
รถรับจ้าง	17	20.50	1	1.54
รถจักรยานยนต์	0	0	1	1.54
รวม	83	100	65	100

ตารางที่ 3:

ประเภทสินค้าที่ขาย กลุ่มลูกค้า สถานะผู้ค้า การถือครองพื้นที่ขาย และผู้ค้าทราบหรือไม่ว่า มีการยกเลิกจุดผ่อนผันบริเวณนี้

ข้อมูลทั่วไป	ผู้ค้าแผงลอย n = 83		ผู้ค้าในตลาด n = 65	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ประเภทสินค้าที่ขาย				
อาหารสด เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้	37	28.25	37	56.92
อาหารปรุง ณ จุดขาย	34	25.95	10	15.38
อาหารปรุงสำเร็จ	34	25.95	7	10.77
ของเล่น	3	2.29	1	1.54
เสื้อผ้า	11	8.40	6	9.23
ของใช้ส่วนตัว	9	6.87	1	1.54
ของใช้ในบ้าน	3	2.29	3	4.62
รวม	131	100	65	100
กลุ่มลูกค้า				
ผู้สัญจรไปมา	79	39.50	30	46.15
ชาวบ้านใกล้เคียง	74	37.00	25	38.46
พนักงานบริษัท/ราชการ	31	15.50	8	12.31
นักท่องเที่ยว	16	8.00	2	3.08
รวม	200	100	65	100
สถานะของผู้ค้า				
เจ้าของ	50	60.20	42	64.62
ลูกจ้าง/ผู้ช่วยขาย	33	39.80	23	35.39
รวม	83	100	65	100
การถือครองพื้นที่ขาย				
ได้รับอนุญาต	6	7.20	65	100
ไม่ได้รับอนุญาต	70	84.30	-	-
เช่าจากผู้ได้รับอนุญาต	7	8.40	-	-
รวม	83	100	65	100
ผู้ค้าทราบหรือไม่ว่ามีการยกเลิกจุดผ่อนผันบริเวณนี้				
ทราบ	79	95.20	65	100
ไม่ทราบ	4	4.80	-	-
รวม	83	100	65	100

ตารางที่ 4:

ค่าธรรมเนียม ค่าใช้จ่าย ของผู้ค้าแผงลอย

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน) n = 83	ร้อยละ
ค่าธรรมเนียม/ค่าปรับ แผงค้าที่ต้องจ่าย		
เดือนละ 500 บาท	75	90.36
เดือนละ 1,000 บาท	6	7.23
เดือนละ 1,500 บาท	1	1.20
เดือนละ 2,000 บาท	1	1.20
รวม	83	100

ตารางที่ 5:

ค่าธรรมเนียมที่ต้องการ เลือกสถานที่ขาย และเลือกตลาดที่ต้องการ ของผู้ค้าแผงลอย

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน) n = 83	ร้อยละ
การปรับอัตราค่าธรรมเนียม แผงลอยควรเป็นอัตราเท่าใด		
ปีละ 100 – 1,000 บาท	53	63.86
ปีละ 1,001 – 5,000 บาท	4	4.82
ปีละ 5,001 – 10,000 บาท	26	31.33
รวม	83	100
หากยกเลิกแผงลอยท่านจะเลือกขายที่ไหน		
สถานที่ ที่รัฐสนับสนุน	48	57.83
ตลาดเอกชนใกล้กับจุดขายเดิม	29	34.94
กลับต่างจังหวัด	5	6.02
หน้าบ้าน	1	1.20
รวม	83	100
กรุงเทพมหานคร จัดหาตลาดให้ท่านค้าขายท่านจะเลือกตลาดใด		
ตลาดศูนย์การค้าบางแค	25	30.12
ไม่เลือก	21	25.30
ตลาดใหม่บางแค	19	22.89
ตลาดสดแสงฟ้าห้าแพะ	0	0.00
ตลาดสวนจัมปี (ตลาดบางแคภิรมย์)	18	21.69
รวม	83	100

ผลการวิจัยสรุปทางเลือกที่ผู้ค้าต้องการได้ว่า ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่เลือกที่จะจ่ายค่าธรรมเนียมปีละ 100-1,000 บาท ผู้ค้าเลือกที่จะขายสินค้าในสถานที่ ที่รัฐสนับสนุน ผู้ต้องการขายสินค้าใน ตลาดศูนย์การค้าบางแค และรองลงมาไม่เลือกสถานที่ที่รัฐกำหนดให้ โดยผู้ค้ากลุ่มนี้ทางรัฐ หรือกรุงเทพมหานคร ต้องทำความเข้าใจกับผู้ค้ากลุ่มนี้เพื่อป้องกันปัญหาความขัดแย้ง

อภิปรายผล

การวิเคราะห์และอภิปรายผลการศึกษากิจการการจัดการจัดการแผงลอยเพื่อกรุงเทพมหานคร เมืองสุขภาพ: กรณีศึกษาแผงลอยหน้าตลาดบางแค ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่ตั้งไว้ คือ 1) เพื่อศึกษากระบวนการบริหารจัดการแผงลอยริมบาทวิถี การดำเนินการของตลาดในเขตบางแค 2) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการแผงลอยของกรุงเทพมหานคร 3) เพื่อนำเสนอแนวทางการพัฒนาการจัดการจัดการแผงลอยของกรุงเทพมหานคร ในอนาคต ดังนี้

1. การบริหารจัดการแผงลอยริมบาทวิถี

การบริหารจัดการแผงลอยในเขตบางแคดำเนินการบริหารจัดการแผงลอยตามนโยบายของผู้ว่ากรุงเทพมหานคร¹ ตามพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 หมวด 9 การจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ มาตรา 41 เจ้าพนักงานท้องถิ่นมีหน้าที่ควบคุมดูแลที่หรือทางสาธารณะเพื่อประโยชน์ใช้สอยของประชาชนทั่วไป ห้ามมิให้ผู้ใดจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ และพระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535² ใช้บังคับในการกวดขันจับกุมผู้ฝ่าฝืนในการจำหน่ายสินค้าในที่ห้ามขายโดยมิได้รับอนุญาตตามมาตรา 44 โดยเขตบางแคได้จัดให้เจ้าหน้าที่เทศกิจตรวจตราพื้นที่ริมบาทวิถี และประกาศของกรุงเทพมหานคร เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไขการค้าขายในพื้นที่ผ่อนผัน ที่กำหนดว่าพื้นที่กรุงเทพมหานครที่ได้รับการผ่อนผันเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โดยเขตบางแคได้จัดให้เจ้าหน้าที่เทศกิจตรวจตราพื้นที่ริมบาทวิถี อย่างน้อย วันละ 2 ครั้ง หากพบฝ่าฝืนจับ ปรับดำเนินคดี แต่ปัจจุบันจุดผ่อนผันในเขตบางแคได้ถูกยกเลิกหมดแล้ว คงเหลือจุดผ่อนผัน 2 จุด คือ บริเวณหน้าตลาดบางแคและฝั่งตรงข้ามตลาดบางแค ตามหนังสือ

กระทรวงมหาดไทย โดยให้ปฏิบัติตามหลักเกณฑ์จุดผ่อนผันเดิมไปก่อน

2. การถือครองพื้นที่ ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ได้รับอนุญาตขายสินค้าตรงจุดผ่อนผันที่กรุงเทพมหานครกำหนดขึ้นโดยต้องได้รับความเห็นชอบของเจ้าพนักงานจราจร จะต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติรักษาความสะอาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 สอดคล้องกับงานวิจัยของ นฤมล นิราทร³ ที่ว่า ในระดับท้องถิ่น พบว่าในช่วงเวลา 40 ปี ตั้งแต่การสถาปนากรุงเทพมหานครในปี 2516 นโยบายของกรุงเทพมหานครมีท่าที “ผ่อนปรน” ให้ผู้ค้าประกอบอาชีพได้ แม้ว่าจะให้ความสำคัญต่อการจัดระเบียบ ความปลอดภัยของผู้บริโภค และประชาชน ซึ่งกรุงเทพมหานครมีนโยบายสนับสนุนการประกอบอาชีพขนาดเล็กเพื่อลดปัญหาความยากจนมาตั้งแต่ต้น

พื้นที่จำหน่ายสินค้าของผู้ค้าแผงลอย พบว่า มีขนาดน้อยกว่า 2 ตารางเมตร สอดคล้องกับกonganนโยบายและแผนงาน สำนักผังเมือง กรุงเทพมหานคร⁴ ที่กำหนดเครื่องหมายหรือการขีดสีเส้น บริเวณทางเท้าเป็นการแบ่งพื้นที่เฉลี่ยให้แก่ผู้ค้าเพื่อให้เกิดความเสมอภาคโดยกำหนดพื้นที่กว้างไม่เกิน 1 เมตร ยาวไม่เกิน 1.5 เมตร และเว้นพื้นที่บนทางเท้าเป็นช่องทางเดินเท้า - ออกและเพื่อให้ประชาชนสัญจรได้สะดวก มีความกว้างไม่น้อยกว่า 1 เมตร

ผู้ค้าแผงลอยทราบว่าพื้นที่ขายสินค้าถูกยกเลิกจุดผ่อนผัน จากนโยบายคืนทางเท้าให้กับประชาชน ซึ่งผู้ค้าแผงลอยยังจำหน่ายสินค้าอยู่ สอดคล้องกับงานวิจัยของ วรณวิศา รัตนบุรี⁵ ที่ว่า ในระยะที่ผ่านมากณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ได้มีนโยบายให้กรุงเทพมหานครดำเนินการร่วมกับกองบัญชาการตำรวจนครบาลในการรณรงค์คืนพื้นที่ทางเท้าให้กับประชาชน เพื่อความเป็นระเบียบเรียบร้อยของบ้านเมือง แต่ยังคงการค้าอยู่เนื่องจากมีคำสั่งกระทรวงมหาดไทยให้แต่งตั้งคณะกรรมการบรรเทาผลกระทบจากการจัดระเบียบสังคม สอดคล้องกับการศึกษาของ มธุรส หาญสมกุล⁶ ที่ว่า ภาพรวมของกรุงเทพมหานครเกี่ยวกับนโยบายเรื่องของหาบเร่แผงลอยไม่มีความแน่นอน เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัยของผู้บริหาร

ผลการศึกษาผู้วิจัย พบว่า นโยบายของกรุงเทพมหานคร ได้มีตลาดไว้เพื่อรองรับผู้ค้าแผงลอย โดยมีตลาดเอกชนในพื้นที่เขตบางแค จำนวน 5 ตลาด ได้แก่ ตลาดศูนย์การค้าบางแค ซึ่งมีแผงค้าว่างจำนวน 20 แผง ตลาดใหม่บางแค มีแผงว่าง จำนวน 60 แผง ตลาดสดแสงฟ้าห้าแฉะ แผงว่าง 250 แผง แต่อีก 2 ตลาดไม่มีแผงว่าง ซึ่งตลาดเหล่านี้ คิดค่าเช่าวันละ 30 บาท กรุงเทพมหานครได้ทำการเจรจาเรื่องค่าธรรมเนียมกับเจ้าของพื้นที่เพื่อลดค่าเช่าหรือยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า และทำการขยายสัญญา สำหรับผู้ค้าแผงลอยเพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้ค้าในช่วงแรกก่อน และตลาดของกรุงเทพมหานครที่กำลังสร้างขึ้นในพื้นที่เขตบางแค คือ ตลาดสวนจัมปี (ตลาดบางแคภิรมย์) ซึ่งบริหารงานโดยสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร ไว้เป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ดังนั้นในการบริหารจัดการ ผู้วิจัยพบว่าผู้ค้าแผงลอยได้เตรียมตัวที่จะย้ายไปขายที่ตลาดศูนย์การค้าบางแค และตลาดสวนจัมปี (ตลาดบางแคภิรมย์) สอดคล้องกับการศึกษาของ นักสุวรรณ สุภาวรรณ⁷ ที่ว่า ผู้ค้าบางส่วนที่ยอมรับนโยบายดังกล่าว ก็สามารถเข้าไปค้าขายในจุดที่ทางสำนักงานเขตกรุงเทพมหานคร จัดเป็นพื้นที่ผ่อนผันได้

3. รายได้-ค่าใช้จ่าย

ผู้ค้าแผงลอยมีรายได้จากการขายสินค้าประมาณ เดือนละ 15,001 – 20,000 บาท ซึ่งถ้าเทียบกับรายได้อื่นๆ ในเขตกรุงเทพมหานครที่กำหนดไว้ วันละ 325 บาท ถือว่าผู้ค้าแผงลอยมีรายได้สูงกว่ามาก ผู้วิจัยมีความเห็นว่ารายได้ของผู้ค้าเพียงพอกับรายจ่ายในการดำรงชีวิต สอดคล้องกับผลการวิจัยของ สุจิตรา สามัคคีธรรม (2560) ที่พบว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีรายได้ค่อนข้างสูง คือ มีรายได้จากการประกอบการหาบเร่แผงลอยเดือนละ 26,333.98 บาท ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยมีเงินออมอยู่ในระดับสูง และสอดคล้องกับผลการวิจัยของ นฤมล นิราทร⁹ ที่พบว่า ผู้ค้าร้อยละ 56 ประสบความสำเร็จในระดับของการยังชีพ ร้อยละ 38 ประสบความสำเร็จในระดับการมีเงินออม และร้อยละ 6 ประสบความสำเร็จในระดับดี การขยายการประกอบการโดยผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับการมีเงินออมและการขยายกิจการนั้น เป็นผู้ที่มีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลา เป็นผู้ค้าที่มีพื้นที่ขายที่แน่นอน และมีลูกค้าประจำ ส่งผลให้มีรายได้ต่อวันอยู่ในระดับสูง

ผู้ค้าแผงลอยมีค่าใช้จ่ายเป็นค่าธรรมเนียมรายปีที่จ่ายให้กรุงเทพมหานคร ปีละ 100 บาท สอดคล้องกับงานวิจัยของ นฤมล นิราทร⁹ ที่ว่ากรุงเทพมหานครเก็บค่าธรรมเนียมผู้ค้าในจุดผ่อนผันเพียงปีละ 100 บาท จากการค้นพบของผู้วิจัยพบว่าผู้ค้าแผงลอย มีค่าใช้จ่ายเป็นค่าปรับให้กรุงเทพมหานคร เดือนละ 500 บาท โดยจ่ายเงินให้เจ้าหน้าที่เทศกิจ เนื่องจากการค้าในบริเวณที่ไม่ได้เป็นจุดผ่อนผัน และจ่ายค่าน้ำค่าไฟฟ้าจ่ายตามมิเตอร์โดยประมาณเดือนละ 500 บาท ไม่สอดคล้องกับผลการวิจัยของ สุจิตรา สามัคคีธรรม¹⁰ ที่ว่า ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีรายจ่ายเฉลี่ยต่อเดือน 13,583.71 บาท

4. การเลือกสถานที่ขาย

ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่เลือกขายสินค้าที่ตลาดศูนย์การค้าบางแค รองลงมาเลือกตลาดใหม่บางแค และตลาดสวนจัมปี (ตลาดบางแคภิรมย์) ซึ่งเป็นตลาดเอกชน จากการสำรวจพื้นที่ตลาดศูนย์การค้าบางแค พบว่า อยู่ใกล้กับสถานีรถไฟที่จะเปิดให้บริการในวันที่ 12 สิงหาคม 2562 อาจเป็นสาเหตุให้ผู้ค้าส่วนใหญ่เลือกขายสินค้าที่ตลาดศูนย์การค้าบางแคเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ ตลาดสวนจัมปี (ตลาดบางแคภิรมย์) ที่บริหารงานโดยสำนักงานตลาดกรุงเทพมหานคร ซึ่งจากการสำรวจพื้นที่ตลาดสวนจัมปี พบว่า อยู่ใกล้กับสวนสาธารณะบางแคภิรมย์ ทำให้มีผู้คนสัญจรไปมาจำนวนมาก สอดคล้องกับงานวิจัยของสุจิตรา สามัคคีธรรม¹⁰ ที่ว่า ภาครัฐควรให้การสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการอาชีพหาบเร่แผงลอยอย่างจริงจัง อาทิ การจัดหาสถานที่ที่เหมาะสมให้แก่ผู้ค้าหาบเร่แผงลอย เป็นพื้นที่ที่สะอาด สามารถประกอบอาชีพได้ยาวนาน/ถาวร ใกล้ทางสัญจรที่มีผู้คนเดินผ่านไปมา และสามารถแวะซื้อสินค้าได้โดยสะดวก ขณะเดียวกันต้องไม่ก่อให้เกิดปัญหาการกีดขวาง ทางสัญจร

5. กลุ่มลูกค้า-สินค้าที่ซื้อ

กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้สัญจรไปมาและซื้อสินค้าประเภทอาหารสด เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ ส่วนใหญ่ซื้อสินค้าสัปดาห์ละ 2 – 3 วัน โดยซื้อสินค้าแต่ละครั้งมากกว่า 200 บาท ผู้ซื้อสินค้าเห็นด้วยกับการย้ายแผงลอยออกจากบาทวิถี ทั้งนี้ งานวิจัยของ นฤมล นิราทร⁹ พบว่าประชาชนส่วนใหญ่ซื้อสินค้า 3 – 5 วันต่อสัปดาห์ สินค้าที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นอาหารปรุง ณ จุดขายในสัดส่วนสูงที่สุด รองลงมาเป็นอาหารสด ผัก ผลไม้ ส่วนสินค้าที่มีโชอาหารที่มียอดซื้อสูงสุดคือ เสื้อผ้า และ

ของใช้ส่วนตัว ส่วนใหญ่มีมูลค่า การซื้อต่อครั้งต่ำกว่า 50 บาท กล่าวโดยสรุป ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่ขายสินค้าเหมือนกับผู้ค้าที่ขายในตลาดและผู้ซื้อสินค้าก็เป็นกลุ่มเดียวกัน ผู้ค้าแผงลอยที่ยังขายสินค้าในที่ห้ามขายอยู่ในปัจจุบันนี้ เนื่องจากรัฐบาลและกรุงเทพมหานคร ยังเปิดโอกาสให้ค้าขายได้ถ้าไม่ตั้งวางแผงค้าและสินค้ากีดขวางทางสัญจร

ข้อดีในการย้ายเข้าไปขายในตลาด คือ 1) ผู้ค้ามีแผงค้าที่มั่นคงและไม่ผิดกฎหมาย 2) ทำให้ประชาชนสัญจรไปมาได้สะดวกมากยิ่งขึ้น 3) มีความสะอาดและเป็นระเบียบเรียบร้อย 4) เจ้าหน้าที่สามารถควบคุมและดูแลได้อย่างทั่วถึง 5) ลดปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพ และอนามัย เนื่องจากแผงลอยก่อให้เกิดความสกปรกแก่ทางเท้า และ ถนนสาธารณะ และอาจเป็นแหล่งแพร่เชื้อโรค

ข้อเสียในการย้ายเข้าไปขายในตลาด คือ 1) กรุงเทพมหานครขาดรายได้จากการเก็บค่าธรรมเนียมแผงค้า 2) ทำให้กรุงเทพมหานครขาดชีวิตชีวาในการที่ไม่มีแผงลอย และอาจจะเป็นพื้นที่เปลี่ยว 3) ทางเท้าเป็นพื้นที่โล่งอาจทำให้มีการขับซิ่งมอเตอร์ไซด์บนทางเท้าได้

การยกเลิกแผงลอยทำให้กรุงเทพมหานครได้ประโยชน์ คือ สามารถควบคุมดูแลผู้ค้าได้อย่างทั่วถึง และสามารถควบคุมความเป็นระเบียบของทางเท้า การรักษาความสะอาด และควบคุมโรคติดต่อได้ดียิ่งขึ้น

ข้อเสนอแนะในการพัฒนาการบริหารจัดการแผงลอย คือ 1) ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งชมรมผู้ค้าแผงลอยในเขตบางแค เพื่อให้เจ้าหน้าที่เทศกิจประสานงานกับผู้ค้าได้สะดวก และผู้ค้าจะได้รับข่าวสารจากหน่วยงานรัฐอย่างรวดเร็ว

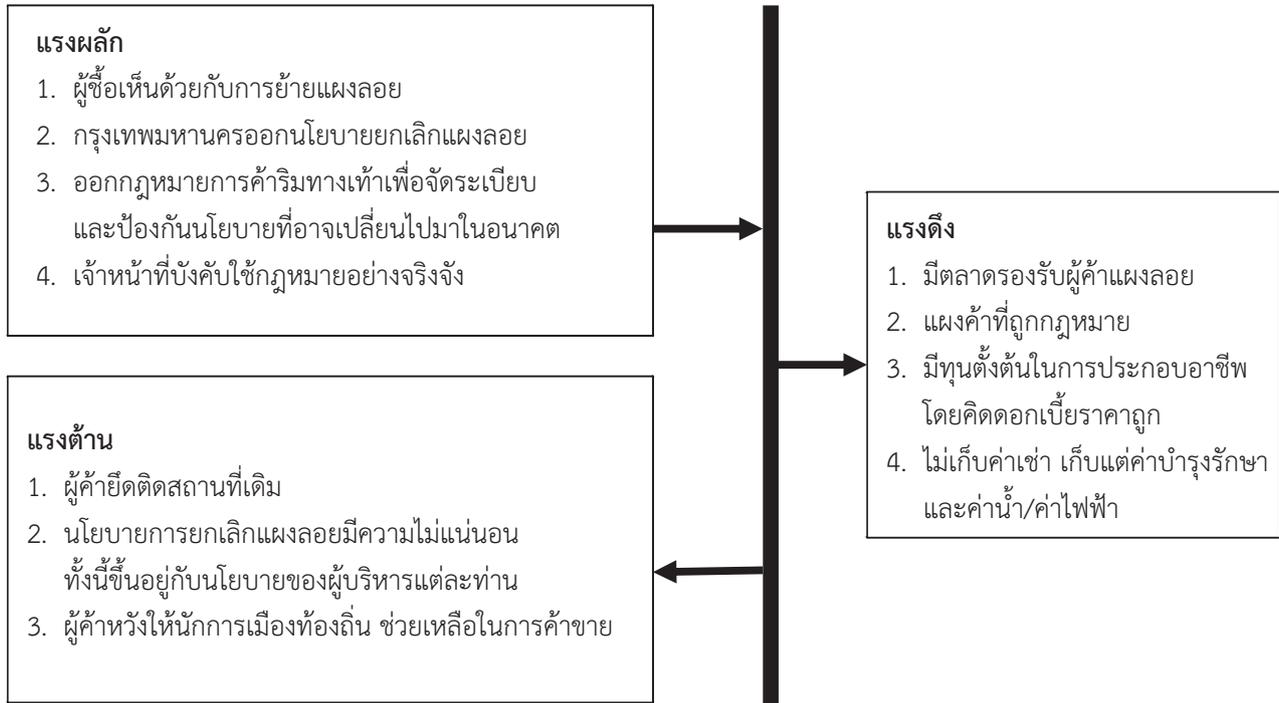
2) ส่งเสริมให้มีการค้าขายหาบเร่แผงลอยแบบถูกกฎหมาย ในซอยใกล้เคียงกับแผงลอยปัจจุบัน มีการลงทะเบียนของผู้ค้าแผงลอย กำหนดเงื่อนไขการชำระภาษีรายปีของผู้ค้าแผงลอย 3) หน่วยงานรัฐ ที่เกี่ยวข้องสนับสนุน ทุนตั้งต้นในการประกอบอาชีพโดยคิดดอกเบี้ยราคาถูกกว่าดอกเบี้ยเงินกู้ทั่วไปในระยะแรกของผู้ค้าแผงลอยที่ไปขายในที่ที่กรุงเทพมหานครกำหนดให้

สรุป

การจัดระเบียบแผงลอยให้ผู้ค้าแผงลอยขายสินค้าในสถานที่ที่กรุงเทพมหานครจัดให้มีความเป็นไปได้สูง เพราะมีตลาดทางเลือกที่ถูกกฎหมายรองรับผู้ค้าในราคาที่เหมาะสม ประกอบกับผู้ซื้อเห็นด้วยกับจัดระเบียบแผงลอยและสอดคล้องกับนโยบายของกรุงเทพมหานคร โดยรัฐสามารถผลักดันโดยนโยบายที่ชัดเจนและการบังคับใช้กฎหมายอย่างจริงจัง พร้อมกับการส่งเสริมทุนดอกเบี้ยต่ำและการลดค่าเช่าและค่าน้ำค่าไฟ

กิตติกรรมประกาศ

ขอบคุณท่านคณาจารย์ วิทยาลัยพัฒนามหานครที่ประสิทธิประสาทวิชาความรู้ให้ลูกศิษย์เข้าใจเรื่องการพัฒนาและจัดการเมือง ขอขอบคุณมหาวิทยาลัยนวมินทราธิราชที่สนับสนุนทุนการศึกษา ขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่เขตผู้ค้า และประชาชนที่ให้ข้อมูลทุกท่าน ขอขอบคุณกำลังใจจากครอบครัว มารดา พี่น้อง



รูปที่ 1: แรงผลักดัน แรงดึง และแรงดันของผู้ค้าแผงลอย
ที่มา : ผู้วิจัย

เอกสารอ้างอิง

1. Newspaper Posttoday. Governor of Bangkok Policy [Internet].2018 [cited 2018 Nov 11]. Available from: <https://www.posttoday.com/social/local/458639>
2. Ministry of Public Health. Public Health Act 1992. [Internet] [cited 2018 Dec 7]. Available from: https://www.sme.go.th/upload/mod_download/a136-20-9999-update.pdf
3. Niratorn N. Stall Trading Management in Bangkok: Observations and suggestions. J. Sociol. Anthropol 2015; 33: 47-72.
4. Division of Policy and Planning Office of City Planning Bangkok. Hawker stalls in Bangkok, year 2012 [Internet].2012 [cited 2018 Nov 11]. Available From: http://cpd.bangkok.go.th:90/web2/strategy/DATA54_55/15
5. Rattanaburi W. A model for managing hawker on the sidewalk stall in Bang Rak area. [Thesis]. Chonburi: Burapha University; 2016.
6. Hansomsakul M. Managing the hawker stall in Bangkok: Case study Sanam Luang, Phra Nakhon District [Thesis]. Bangkok: Thammasat University; 2011.
7. Supawan N. Effectiveness of the policy of organizing hawker stall in Bangkok in practice: case study of Pak Khlong Talat area [thesis]. Bangkok: Thammasat University; 2016.
8. Nirathorn N. Management of Street Vending in Bangkok: Observations and Recommendations. J. Sociol. Anthropol 2015; 33: 47-72.

9. Nirathorn N. Administration of Street Vending in Thailand: The Situation and Policy Recommendations. [Internet] 2017 [cited 2018 Nov 11]. Available From: <http://knowledgefarm.in.th/wp-content/uploads/2017/11/street-vending-in-thailand.pdf>
10. Samukkethum S. Stallholders' Economic Behaviors: A Case Study of Bang Khen District. Romphruek Journal 2017; 35:158-76.